

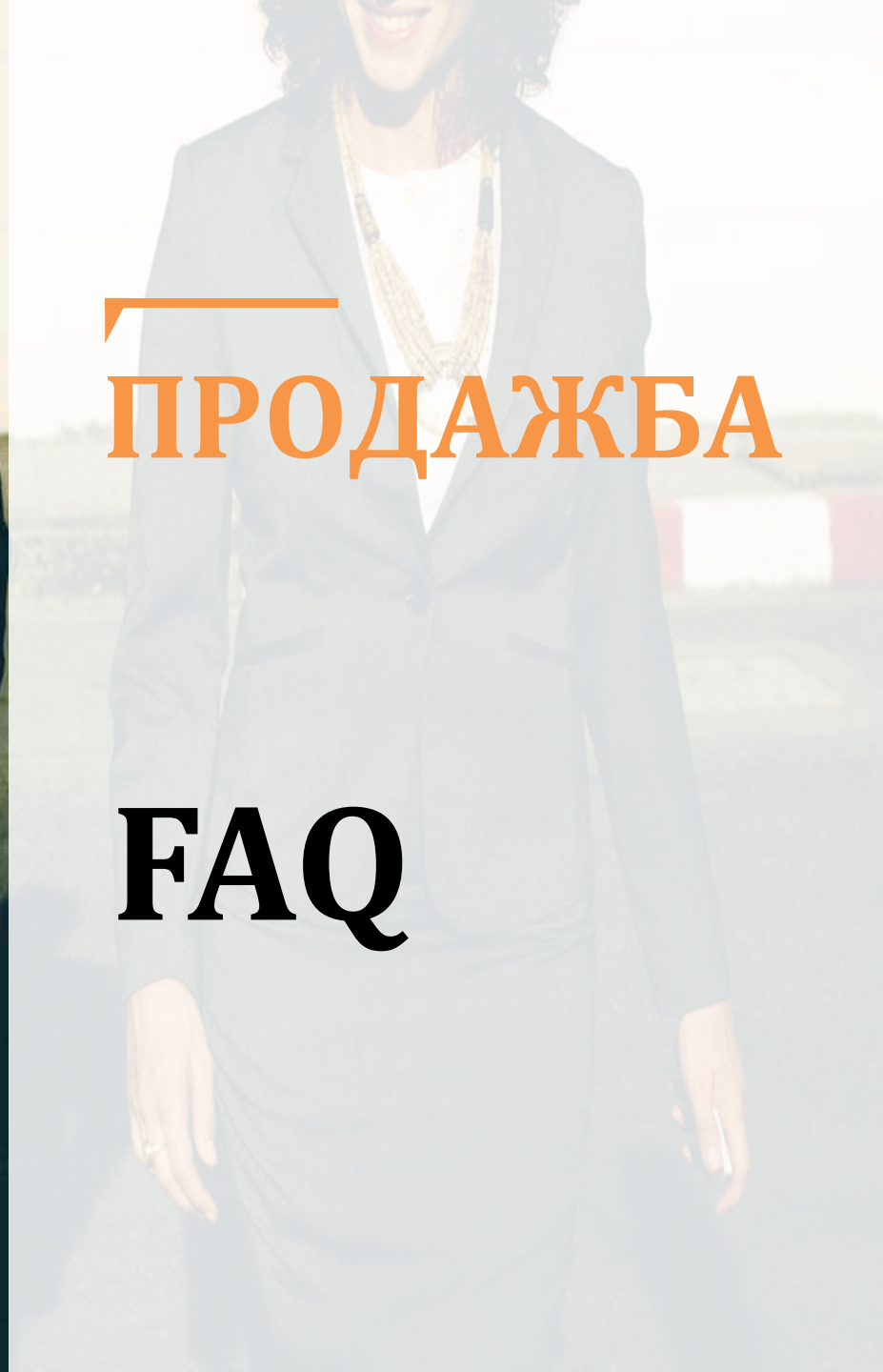
ПРОДАЖЕН ПРОЦЕС, УНАПРЕДУВАЊЕ НА ПРОДАЖБАТА И ОДНЕСУВАЊЕ СО ПОТРОШУВАЧИ ВО МАЛОПРОДАЖБА

Доц. д-р Тамара Јованов Апасиева
Економски факултет – Штип
УГД



ПРОДАЖБА

FAQ





Потрошувачите најчесто го
купуваат најевтиниот
производ?



JYSK Спална Соба Бања Канцеларија Мебел Артикли за Складирање Прозорец Двор Уредување

GREEN WEEKEND

Попуст **20%-60%**
на сите артикли **за двор**

ОД 31 МАЈ ДО 3 ЈУНИ



Jugoexport stil

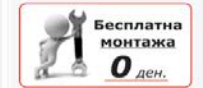
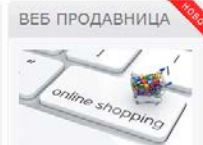
ПРОДУКТИ КАТАЛОЗИ ПРОМОЦИИ УСЛУГИ ЗА НАС КОНТАКТ



ВАРДАР МЕБЕЛ

ГАРНИТУРИ КЛУБ МАСИ КОМОДИ СПАЛНИ ТРЕЗАРИСКИ МАСИ И СТОЛИЦИ ОСТАНАТО

Пребарај...



Каде се? Кои се? Колку се? Што сакаат? Како да ги привлечам...

A hand holding a magnifying glass with a brass handle and frame. The lens is focused on the text 'потрошувачите?'. The background is a plain, light gray.

потрошувачите ?

**Продавач
се станува или
се раѓа?**

**Што го разликува
добриот од лошиот
продавач?**

Зошто обука?

**Затоа што тоа што го знаеме
сега нема да нè однесе
многу подалеку од каде што
се наоѓаме!**

**Потребно е да учиме нови
вештини!**

Од обуката за продажба ќе научите:

1. Зошто купуваат луѓето – потреби и мотиви за купување;
2. Разбирање на понудата /маркетинг миксот (4/7 П);
3. Процес на носење на одлука за купување;
4. Видови производи и нивна поврзаност со одлуката за купување;
5. Типови на потрошувачи и нивни карактеристики;
6. Техники за справување со различните типови на потрошувачи;
7. Продажба:
 - 7.1. Значење на продажбата и продажен процес;
 - 7.2. Улогата и однесувањето на продажниот персонал во објектот на малопродажба;
 - 7.3. Унапредување на продажбата – техники и алатки на продажба (како да дојдеме до ДА и задоволни потрошувачи);
 - 7.4. Решавање на поплаките на потрошувачите;
 - 7.5. Постпродажен процес – собирање и анализа на фидбек од потрошувачите.